

开门红工作会 保险公司银行保险开门红 工作总结(汇总7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

开门红工作会篇一

尊敬的各位领导，优秀的事业伙伴：

大家上午好

首先感谢市公司的领导信任和伙伴们的支持，让我代表全辖副经理表态发言，我非常兴奋、非常激动。为进一步全面落实市公司一季度《》首季开门红业务竞赛活动方案，确保公司在全年市场竞争中掌握主动、抢占先机，为全年业务目标顺利达成奠定坚实的基础。

我作为基层公司一名副经理，深感责任重大，首季开门红业务竞赛活动不是口号，是实实在在的目标，是沉甸甸的责任，是日照人保将士的荣誉，在发展关键时期，我们基层管理者要有一种迎难而上，勇往直前的精神状态和敢挑重担、敢当大任的气魄。

一、首先我们分管经理要在各方面率先垂范，提高执行力，树立“人讲称职，事争一流”的新境界，形成“扎扎实实做工作、认认真真抓落实”的良好习惯。要全员发动，全司发力，激发全员共创首季

大销售人员谋发展，创佳绩展业热情，促进业务

大发展，二、是倒排一季度90天工作，加快业务发展，围绕保

费计划，制定推进业务大发展的具体目标和措施，并对任务逐天逐旬逐月分解，盯紧每一笔业务，确保实现每一天的的发展目标。

三、加快车险业务快速发展，以“电销网销”和“散单

团做”为总抓手，提升渠道产出成效。在盯续保、抓新增、搞竟回等方面制定刚性指标及考核办法。

四、紧盯市场，全险种，多渠道发力，推进非车险业

务快速发展，确保优质业务续保率100%，加大竟

回和规模以上业务挖掘，解决有人做，会做问题。

度有效增员。

伙伴们，2012年一季度即将到临，公司业务发展机遇与挑战并存，我们必须突破自我，以饱满的激情，百倍的信心，迎接挑战，使本职工作再上新台阶，我相信，在市公司正确领导下，全体员工共同努力下，同舟共济，全力拼搏，我们一定能够完成一季度各项任务，为全年业务目标顺利达成奠定坚实的基础。

最后，祝愿各位领导，各位伙伴们元旦快乐，万事如意。谢谢大家

倡议人：。

开门红工作会篇二

商业网点管理中心一年来，在集团领导下，主动的履行工作职责，在思想觉悟、管理水平、优质服务等方面都有了一定提高，协助中心主任较好的完成了集团交付的目标管理任务。现将20xx年具体工作情况汇报如下：

在商业管理中心工作中，参加学校及集团组织的理论学习和业务知识培训；学习本中心的质量管理手册及目标任务。协助主任制定工作计划、工作安排及中心细则，配合主任带领中心员工履行职责，完成目标任务。

2、完成20xx年房屋管理费及物业费的收缴。

3、带领中心员工做好门面房的日常监督检查，特别是食品安全和消防安全坚持做到定期全面检查，发现问题及时整改，并做好检查记录。对学生投诉反映的问题及时解决及时反馈。

4、为各商户建立档案，对违规的商户下发限期整改通知单，并记入档案，对严重违规的商户给予停电、停业整顿、经济处罚等措施，进一步加强了对门面房的规范管理。

6、做好与学校有关部门联系与沟通，做到工作中的信息畅通。

7、配合财务资产部做好账务的核算与调整，配合财务资产部、后勤管理处、保卫处等部门做好对门面房食品安全和消防安全的联合监督检查。

8、拟定文昌校区嘉园周边门面房和南湖校区三期门面房的招投标方案，并配合校有关部门于20xx年4月对门面房的招投标及新承租人的合同签订与管理费用收取工作。

9、完成了南湖校区零星门面房退租后重新招租工作。

10、协助中心主任完成了集团文昌校区非学校托管门面房的续租工作并完成了合同签订与租金收取工作。

在工作中，严格遵守学校和中心各项规章制度，自觉遵守廉洁自律的有关规定，积极参加学校和集团的廉政学习。工作中严格要求自己，自觉起表率作用，不拿原则做交易，做到坚持原则，按章办事，公平公正。

在商业网点管理中心工作期间，虽然在思想工作等方面有了一定提高，但是也感到自身存在许多不足。一是理论水平和业务水平学习的不够；二是管理经验不足。针对不足，在以后学习工作中认真加以改进，加强学习，完善自我，不断提高自己的管理水平和能力，更好的履行自己的岗位职责，完成集团的目标任务。

开门红工作会篇三

口号：

一、专职专业技能添

一日三访不畏难

中产五千你我他

人人十万我争先

开门大战狂飙起

不达目标誓不还

干干干！

二、鸿运当头照

蛇年好运到

首战x百万

完胜开门红

红！红！红！

三、二零一三营口年人人收入过万元

开门首战勇争先拿下第一傲辽原

第一！第一！第一！

四、xx公司大发展xxx内起硝烟xxx下集结号 嘿！嘿！嘿！蛇年 xxstly□

开门红工作会篇四

一、1季度业务发展分析

2、根据业务节奏制定强有力的阶段方案，追踪达成，确保业务平台逐步提升；

3、单独约访，重点突破。对阶段业务达成不理想的团队和个人进行单独面谈，一对一分析业务不理想的原因，根据反馈信息制定达成举措，鼓足干劲迎头赶上。

5、严格季度考核，通过鼓励晋升提高客户经理销售积极性，冲刺保费目标。利用早夕会反复试讲、研讨、演练、分享来加强对产品和销售技术的掌握程度，更好的提升网点经营水平。

(2)、主打销售险种、新险种发展情况

主要销售产品为迎合市场现状，适合银行柜员销售的简单产品，趸交为推出的初始费用低、返本快、公布收益高的的xx系列万能型保险和xx系列两全保险，期交为高内涵价值的xxx保险。

一季度经过全体同事共同努力和公司的政策支持下，开门红战役取得完美开局，累计承保规模保费2530.5万，其中一月规保824.5万，其中包括xxx产品，二月份规保1350万，三月份规保356万，1、2月份在方案推动和销售团队的努力下，保费平台不断提高，其中不乏百万大单，三月份因为xxx□xx这两款一年期产品停售□xx两年期产品限额销售，业务平台大幅下降。

二、渠道开拓分析：

一季度交行渠道为战略合作渠道，农行渠道为重点合作渠道，建行、工行为辅助渠道。农、工、建等长期合作渠道业务环比下滑较大，交行渠道保费平台持续稳定。

一、银保第二季度工作目标、经营重点及方向

二季度银保渠道正式开始产品转型，原先的一年期、两年期产品全线停售，现在可以销售的产品只有养老定投一款，如何做好外勤团队战略转型的对接工作以及现有渠道的产品培训、沟通将是二季度工作的重点，另外在此基础上加大人力增员的力度：

1、人力增员。坚持团队成员的优胜劣汰，继续加大增员方面的人力投入，计划每月完善一个团队，满足各渠道各网点的人员需求。

2、紧跟公司步伐，加强渠道公关。对重点网点重点柜员重点公关，通过银行渠道内部认购的形式带动柜员的销售热情，同时加大综合开拓力度，大力宣传养老社区对接产品。

二季度分公司转型期间的主要任务在两个方面。一方面，借助合众养老社区行业领先的优势，在渠道经营加大宣传力度，为xxx对接产品的全线铺开打好基础，尽快提升xx□xx□xx等期缴产品的销售平台，另一方面，全员招聘扩充人力，不断加强对客户经理的实战培训和演练力度，提高客户经理销售水平。严格考核，优胜劣汰，塑造一支人员能打硬仗、充满激情的销售团队。

二、银保第二季度业务推动措施及相关方案

1、继续每周召开内外勤管理人员例会，培训销售技能，明确阶段经营方向和任务目标，每天督导销售情况。通过阶段经营分析会、落后团队述职会、落后个人汇报会及时了解各渠道团队面临的问题，制定相应达成举措，确保整体任务目标的达成。

2、培训方面：每周一次小型培训，专题学习阶段推动业务重点和专业推动技术。同时本月每个网点都进行一次培训，以便更好的提升网点经营水平。

3、节点经营：将月度目标分解至周，分团队、渠道业务进度状况进行追踪，结合市场情况和业务节奏，制定阶段经营主题，通过会议、电话、现场陪访等方式进行督导，确保节点任务目标的达成。

4、方案追踪：充分利用好总、分公司的竞赛方案，明确团队和客户经理的经营目标，利用短信和微信追踪汇报、电话沟通、会议追踪、表报管理落后团队和个人述职等方式全方位过程追踪，激励更多客户经理通过达成方案、完成考核、顺利晋升目标。

5、渠道拓展：已有合作渠道积极沟通，加强同分行、支行的自上而下的督导力度，全面达成阶段性任务目标；借助合众养老社区全国行业领先的优势，全力开拓新的合作渠道，为

合众银保业务大发展打下坚实的基础。

开门红工作会篇五

支行在开展全面工作的同时，也认真贯彻支行领导班子的经营战略及决策，不仅要注重业务发展，也强调风险防范与内控管理，使____支行的各项业务稳步提升，力争完成全年目标。

现针对20__年开门红工作情况以及经营中存在的问题进行一次全面的总结。

一、各项经营情况总结

1、业务经营情况

截止20__年3月31日，____支行各项存款余额41077万元，较年初上升1655万元，其中个人存款较年初上升911万元，完成开门红任务的130.18%，对公存款较年初上升744万元，完成开门红任务的50%；信用卡完成19张，完成全年任务的67%；贵金属业务实现中间业务收入0.04万元，完成开门红任务的6.9%；收单支付完成新增有效户数8户，完成开门红任务的100%；掌上银行及个人手机银行净增户数222，完成开门红任务的96%。

2、明确任务，制定目标

针对支行制定的目标任务，____支行进行了详细的目标计划安排，并将任务进行细分，逐个落实到每一位员工中，并在每周对员工的业绩完成情况进行通报，在鼓舞员工工作积极性的同时，也激励了员工的工作热情。

3、业务营销中取得可喜成绩

在年初七里河支行开展的“开门红”业务营销竞赛活动中，我行的各项业绩虽有不足之处，但也形成了比学超赶的工作氛围。开门红各项任务情况完成的较为良好。

4、创新营销，效果明显

在进行客户营销时，我支行摒弃了传统的营销模式，改变了一线网点人员单打独斗式的营销，实行全员联动的轰炸式营销，通过各种途径巩固老用户，吸纳新客户。在全员的共同努力下，在“开门红”期间，我支行成功营销对公存款5000万元，营销对公贷款150万元。

二、经营中存在的问题

1、单位存款占比较少

在我行的日常业务中，单位存款余额仅为3700万元，仅占支行存款的9%，占比较少，留存率较低，并且缺少了优质企业客户，严重制约了我行的发展。

2、业务操作差错时有发生

在实际的会计业务中，部分员工因工作不够细致，仍存在一些差错，业务操作规程有待进一步规范，因此，在未来的工作中，我行将严格执行分级授权制度，加强监督，确保业务准确率。

三、后三季度重点工作安排

针对我行20__年开门红经营情况及经营中存在的问题，特提出以下重点工作，期待在后三季度有更好的业绩展现：

1、在后三季度的工作中，我会把重点工作放在存款、贷款推荐、和电子银行业务上。带领全行员工积极做好低成本存款

营销工作，加大宣传力度，主动走访企业客户及周边社区、居民区，积极开拓新的存款来源，并使之持稳定态势发展，对待优质贷款客户要尽量做到推荐一户，成功一户。

2、电子银行业务也是影响我行一季度业绩的一大绊脚石，因此，在后第三季度的工作中，我们会在掌上银行、信用卡等方面积极做好营销方案，利用走街串坊，联系身边亲朋好友为其上门办理业务从而提升我行的电子银行替代率。

3、目前，我行中间业务拓展缓慢，因此，在后第三季度的工作部署中，我们应竭力寻求新的经济增长点，将存款、收入与发卡、布放智能pos机相结合，积极开展代收代付业务，提高中间业务的比重。

4、在后第三季度的工作中，我行将加强优质文明工作，树立良好的社会形象，做好各项党建工作，加强员工培训，不断提升服务品质，从而满足广大客户的金融服务需求，提高客户满意度。

20__年，____支行全体员工将在七里河支行党总支的正确领导下，一同振奋精神、扎实工作，提升服务品质，力争完成全年各项任务！

开门红工作会篇六

光阴荏苒，时光流逝□xxxx年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20xx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望xxxx年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20xx年度工作总结汇报如下：

（一）加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

（二）团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合

下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

（三）狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面。安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

（四）加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1、各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2、前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3、个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度上存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4、少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患xx余起，处罚20余人次。

5、工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6、极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7、工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

（一）紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

（二）努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

（三）完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此□xx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

开门红工作会篇七

（一□20xx年工作成绩

1、积极落实各项税收优惠

向增发事项的涉税备案工作。对增发过程中转让的存货、设备、房产、土地等，向税务机关做不征增值税和营业税的备案，同时申请减免土地增值税7204万元。四是解决历史遗留问题。完成了20xx年、20xx年技术收入减免营业税的备案审批工作，减免营业税1055万元。

2、积极争取财政政策支持，拓展公司发展资金来源为公司的科技创新项目和研发能力建设积极争取中央及地方财政性资金的支持□20xx年收到国有资本经营预算资金5100万元，争取税费返还、科技创新、工业结构调整等各项财政补助613万元，合计5713万元。

— 1 —

位解决执行当中遇到的问题，确保了科技项目的顺利验收及自主研发费用满足高新技术企业的要求。同时，配合科技部顺利完成了高新技术企业资质的复审工作。

4、积极的应对各项税务检查

积极应对地税局对集团20xx年所得税的专项检查及市国税稽查局对集团20xx—20xx年的稽查，针对分公司暂估账款xx挂账的问题，充分与税务机关沟通，取得了税务部门的认可；针对研发项目和基建项目的涉税问题，尽力的提供了有利于我方的证据，最大程度的降低了税负。

（二）20xx年工作不足

1、涉税政策研究方面

由于接触epc项目、bt项目及境外业务时间短，缺乏相关税务管理的经验，对政策的研究也不够深入，尤其是境外业务的涉税政策，由于境外税务环境的复杂，各国税收政策的差异等因素，需要我们深入的研究归纳总结积累。

2、涉税基础工作方面

在涉税基础业务方面，仍然存在账务处理不规范、管理不严谨等问题，对广大财务人员宣贯税收政策的不够深入，对下属分、子公司的管控力度不够，仍然存在一定的涉税风险。

（一）工作思路

— 2 —

以“夯实财税基础，防范财税风险，争取政策支持”为主线，依托信息化建设，提升基础管理手段与措施，统筹财税研究与策划，防范化解财税风险，积极争取财政资金与税收政策支持，服务公司发展。

（二）常规管理工作

1、加强涉税业务审核，规范账务处理

为进一步规范账务处理，财税处会加强对分子公司涉税处理的审核，重点是分公司，并将税项与科目一致性指标、单据与账务处理一致性指标加入财务考核指标范围；同时加强xx的管理，在财务管控中开发xx管理相关报表，登记xx的开具、作废、冲红等情况，将xx冲红和作废的原因等情况进行记录，以备税务部门检查。

2、做好涉税服务工作

一是做好税法宣传工作，定期将最新的政策法规整理归集，并向财务人员宣贯；同时，加强对下属单位涉税业务的`指导。二是做好xx审核、开具税收证明、逾期xx认证提醒等工作，指导和配合相关部门的涉税业务，做好涉税服务。三是为员工做好纳税服务，完成个税十二万的申报工作。

— 3 —

的检查、稽查和纳税评估等工作。三是，与税务部门加强沟通，申请签署税收遵从协议，提高税收遵从度，同时申请纳税信用等级评定，为公司招投标提供信用支撑。

（三）管理提升工作

1、加强税收政策的研究和纳税筹划

一是继续研究epc□bt项目的涉税问题，总结已执行项目中遇到的涉税问题，对尚不明确的如bt项目中涉及的利润分成部分收入如何开票、如何缴税等问题，促请相关部门给予明确的答复。二是总结境外所得税收抵免的操作，研究探索并建立境外业务的税务管理和税务筹划模型。三是关注新xx的财税政策，结合财税□20xx□116号文、财税□20xx□109号的规定，筹划好资产重组的涉税事项。

对于公司新增业务的税务管理，我们缺乏实操经验和专业知识，特别是境外业务的税收管理，我们获取信息的渠道也比较少，对于有些税务政策的理解不够透彻，当地税务机关由于也未接触过相似的问题，对于我们的疑问无法给予实质性的指导，希望公司能够给员工更多学习和接受培训的机会，进一步提升业务能力。